

Multifunctionele landbouw; tweede tak nog buigzaam twijgje

Jan Corporaal

Verbreiding van bedrijfsactiviteiten (multifunctionele landbouw) wordt door veel politici, beleidsmakers en planologen gezien als een antwoord op de sterk gedaalde inkomsten uit de landbouw. Bij de enquête die het PR samen met In Natura en DLV onder natuurverenigingen heeft uitgevoerd (zie *Praktijkonderzoek februari 2000*) is ook gevraagd naar nevenactiviteiten van boeren en de ideeën die daarover onder verenigingen en boeren leven. Uit de enquête komen interessante gegevens naar voren die zowel door boeren als door beleidsmakers kunnen worden gebruikt. Er werden tientallen mogelijkheden voor verbreiding van functies genoemd. Toch blijkt verbreden nu nog voor slechts een beperkt aantal bedrijven een reële optie.

Agrarisch natuurbeheer

Veel boeren zien agrarisch natuurbeheer tegen betaling als een interessante tweede tak. Onder agrarisch natuurbeheer valt een groot scala aan activiteiten. De mogelijkheden worden regionaal bepaald. Wanneer een bedrijf niet in een relatienota gebied ligt zijn de mogelijkheden beperkt. Wanneer het wel in een relatienota gebied ligt kan men beheersovereenkomsten afsluiten. De opbrengsten hieruit kunnen echter maar ten dele worden gezien als aanvulling op het inkomen omdat de hoogte ervan is berekend op basis van gemiddelde opbrengstderving met daar overheen een beperkte bonus. Voor bedrijven die produceren onder afwijkende omstandigheden kan de beheersovereenkomst wel een extra bijdrage leveren aan het inkomen. Voor het handhaven van natuurlijke handicaps hoeft men geen kosten te maken. Lage en natte percelen kunnen vaak pas laat worden gebruikt. Een uitgestelde maaidatum is dan een minder grote beperking dan bij landbouwkundig goede percelen. Bij natuurproductiebetaling is geen directe koppeling tussen inspanning en vergoeding. Bedrijven die, binnen de voor hun gangbare bedrijfsvoering, veel weidevogels of plantensoorten op de slootkanten hebben kunnen op deze manier uit natuur een opbrengst halen die varieert van enkele honderden tot enkele duizenden guldens. Ook voor het beheer van natuurterreinen, bermen en dijken tegen vergoeding hebben veel boeren belangstelling.

Meerwaarde uit eigen producten

Een logische stap is het tot meerwaarde brengen en zelf vermarkten van eigen producten. In de veehouderij is kaasmaken hiervan een bekend voorbeeld. Uit de enquête kwam naar voren dat men daar in verschillende streken perspectief in ziet, maar dat er ook streken zijn waar de aan-

wezige kaasmakers stoppen omdat de marktprijzen voor boerenkaas te laag zijn. Bedrijven die boerenkaas, en eventueel andere zuivelproducten rechtstreeks via huisverkoop afzetten, krijgen een hogere prijs. In de akkerbouw, tuinbouw en sierteelt wordt met verkoop vanaf het bedrijf een groot scala al dan niet bewerkte producten aan de man gebracht. Ook hierbij hebben bedrijven in de directe omgeving van dorpen, steden of recreatiegebieden meer mogelijkheden dan bedrijven in geïsoleerde gebieden.

Kamperen bij de boer

Veel bedrijven in Nederland hebben als neven-tak een (mini)camping. Veel boeren zien dit als een stuk gezellige aanloop. Voor een camping moet men de nodige vergunningen aanvragen en de nodige voorzieningen aanleggen. Een minicamping past niet overal in het streekplan van gemeente of provincie. Een camping vraagt relatief veel tijd en beperkt de privacy waarop veel boeren en boerinnen gesteld zijn. Uit onderzoek van het LEI blijkt dat de meeste minicampings slechts een bescheiden bijdrage leveren aan het bedrijfsinkomen.

Leegstaande gebouwen benutten

De meest eenvoudige manier om leegstaande gebouwen te benutten is voor de opslag van bijvoorbeeld caravans. Dit is een extensieve gebruiksvorm met weinig arbeidsbehoefte en een vaste vergoeding. Uit de enquête in het westen van Nederland, dus vaak dichtbevolkte gebieden, werden een aantal intensievere gebruiksvormen voor bestaande gebouwen genoemd zoals een kinderboerderij, bezoekboerderij, kinderfeestjes, kinderdagopvang, paardenstalling of hondenkennel. Vooral rond grote steden is er veel belangstelling voor deze activiteiten. Voor paarden is naast de ruimte vaak ook het beno-

digde voer aanwezig. Sommige bedrijven combineren het winnen van paardenhooi met het maaien van natuurterreinen. Een paardenpension is het aantrekkelijkst wanneer het bedrijf in of bij een gebied met ruitersporen ligt.

Activiteiten rondom het bedrijf

Ook voor activiteiten buiten het bedrijf liggen verschillende mogelijkheden. Zo kunnen er fietstochten en wandeltochten worden uitgezet die leiden langs verschillende bezienswaardigheden of bedrijven die eigengemaakte producten aanbieden. In sommige streken voorziet men de fietser of wandelaar op verzoek zelfs van een complete picknickmand. Deze activiteit leent zich voor een gezamenlijke aanpak met andere agrariërs of horeca- of recreatiebedrijven. Excursies door het gebied onder leiding van een agrariër te voet of via het water is een andere mogelijkheid om burgers met het platteland en agrarisch natuurbeheer kennis te laten maken. Sommigen gaan hierin nog verder en organiseren voor groepen poldersurvivals. De belangstelling voor dit soort nevenactiviteiten komt vaak voort uit de wens om de aanwezige natuur en het landschap tot meerwaarde te brengen. Dit speelt vooral bij natuurverenigingen en bedrijven die zich al lang met agrarisch natuurbeheer bezig houden.

Afwegingen voor een tweede tak

Uit de enquête kwam naar voren dat gebieden met een hoge bevolkingsdichtheid de meeste perspectieven bieden voor intensievere dagrecreatie en de verkoop van bewerkte eigen producten. In dunbevolkte gebieden ziet men meer mogelijkheden voor verblijfsrecreatie. De enquêteerden gaven aan dat initiatieven niet alleen moeten aansluiten bij de behoefte van de consument, maar ook bij de persoonlijke interesse van de boer of boerin. Het verkennen van de markt voor een nevenactiviteit en het bereiken van de juiste doelgroep is voor velen een belangrijk knelpunt. Het succes van een nevenactiviteit hangt vaak af van de exclusiviteit. Bij een aantal natuurverenigingen blijkt dat een bundeling van activiteiten met andere ondernemers, eventueel van buiten de landbouw, vaak meer bekendheid en daardoor een grotere kans op succes geeft dan bij op zichzelf staande activiteiten. Verschillende nevenactiviteiten passen goed in of naast de bedrijfsvoering van verschillende bedrijven en leveren ook extra inkomen op, maar voor veel bedrijven leveren nevenactiviteiten geen substantiële bijdrage aan het inkomen en is een (deeltijd)baan buiten het bedrijf een beter alternatief.

